

2023年房地产经理年终总结 房地产总经理年终总结(优秀5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

房地产经理年终总结篇一

20xx年过去了，在这一年里，我接受上级领导的任命，出任了我们公司的总经理的职位。这是我的荣幸，也是我个人努力的结果。担任这一职位，我感到了压力，也感到了动力。压力就是我必须做好一切的带头作用，做好领导作用，让员工对我没有怨言。动力就是我会在我的职位发挥自己最大的努力去完成工作，这也是我作为总经理必须做的。下面是我的具体总结：

一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

二、文化建设

注重企业文化建设，提炼xx传媒的文化“合众共赢、激情创新，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活的’企业使命，坚持以客户为中心，主张“热

心、贴心、省心、放心、开心的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

三、团队建设

组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

四、业绩建设

在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先□xxx有限公司□xx汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了xx控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次□xx传媒与厦门xx汽车销售有限公司签署了关于xx汽车成立xx周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时□xx传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

xx传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但xx传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

房地产经理年终总结篇二

在繁忙的工作中，不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为卓域地产的一位员工，这八个月来以来，我从一名学员一直到今天的营业经理，见证了卓域地产的蓬

勃发展的朝气，也见证了卓域人为了理想而为之拼搏奋斗的精神，同时也见证了我们的卓域地产不断发展壮大的新局面。

我是20xx年4月29日进入卓域工作，这是我第一次接触房地产这个行业，可以说是对房地产这个行业一无所知，当时是黄海全经理对我进行培训，从跑盘到学习专业知识，再就是接触客户，也就是一个学习的过程，在这个学习的过程中，我得到了许许多多公司同事们的帮助和支持，当然首先是黄海泉，他是领路人。还有万蕾，她可以说是我做地产的师傅，从如何看房到如何谈单，从做事的技巧，到做人的方法，都给予我无私的帮助，在这里我首先要对他两个人表示衷心的感谢和深深的谢意。

至此之后，我的信心更足了，在六月份我的业绩8千多，七月份业绩一万六千多，七月份我也成为了别人的师傅，开始带领新同事一起工作，共同探讨工作的方法和技巧，一起学习，月底成为我们公司一名高级置业顾问，到12月份个人总业绩接近10万，12月分卓域地产中山港分公司成立，我有幸被公司任命为中山港一部见习营业经理，当月部门业绩达到了6万3千完成初步任务。

回首这几个月来，从我个人来讲，是有意义的，有价值的，也是有收获的。当然个中滋味只有亲身经历过的人才会知道，才能感同身受。辛苦就不用说了，做地产是很锻炼人的，它会磨练我们的意志，让我们学会如何从失败中奋起，从一个成功走向另一个成功。

今天在这里我可以很自豪的说，我是取得了一定成就的。我的成就感就是每一次签单之后的喜悦，每一次同事们赞赏的眼光，每一次上级的褒奖，每一次工资单上那并不算很长的数字。在这里我也要感谢，人都要学会感恩，首先感谢我们的刁经理，是他对我的帮助和提携，淳淳善导，如兄弟般的友情，才有我的今天，同时我也想说他也为我们卓域地产做出了巨大贡献。当然最终我们还是要感谢我们的许总！作为

我们公司的出资人和总经理，首先感谢他为我们提供这样一个平台，也感谢他对我一直的鼓励和鞭策，也使我受益匪浅，工作中也充满动力，在此我对刁经理和许总要表示衷心的感谢！

20xx年已经成为过去，当然我们永远无法同它说再见。崭新的20xx年已经来临，展望新的一年，一个新的起点，希望在新的一年里同事们能够共同努力，携手共进，共创我们卓越地产更加美好的明天！

xx年，nba总裁大卫·斯特恩，在迎接当年的状元秀姚明时说的一句话，已经成为那个年代的经典，今天我们引用斯特恩的那句话吧□20xx年，让我们一起开创大场面！！！！

房地产经理年终总结篇三

在这草长莺飞、春暖大地的美好季节，在这具有生活品质之城美誉的杭州，各位宾客齐聚一堂，共同庆祝杭州易居臣信房地产经纪有限公司的成立。在此，我谨代表杭州公司全体员工衷心感谢各位光临今天的开业典礼。

今天是杭州易居臣信公司的开业典礼，同时也是原杭州金丰易居公司的正式更名为现公司名称的换牌典礼。杭州金丰易居与杭州易居臣信公司血缘一脉相承。因为正是六年前当时的上海金丰投资公司的张永岳总经理、周忻常务副总经理等领导根据建设部“上房置换模式”在全国推广的意见作出了设立杭州公司的战略决策，而今天我们易居臣信的大家长，真是我们易居中国集团公司的董事局主席周忻先生。所以我们今天既是庆祝公司成立也是庆祝公司回归。

在过去的将近六年时间里，杭州公司全体员工既得到来自上海金丰投资公司娘家人的关心、支持。同时更得到了来自婆家人杭州地方政府方方面面的呵护、帮助，使得我们迈小步、不停步、年年有进步。我们不得不说杭州是创业者的天堂，

投资者的风水宝地。

在杭州金丰易居公司的投资方上海金丰投资公司的国有资产控股方上海地产集团的投资战略调整的背景条件下，杭州金丰易居公司与易居中国控股公司达成了组建新公司的协议，经杭州市工商局注册同意，设立了有易居中国公司控股的杭州易居臣信房地产经纪有限公司。

那么，我们为什么要依托于易居中国呢？

- 1) 易居中国在房产流通领域，具有相当高的品牌美誉度；
- 2) 易居中国具有国际资本的导入，综合实力相当强；
- 3) 易居中国有有强大的研发能力；
- 4) 易居中国有有系统的培训能力；
- 5) 易居中国有首屈一指的楼盘代理销售、营销策划能力；
- 6) 易居中国发展迅速、发展潜力极大；
- 7) 易居中国内部管理完善、制度健全员工素质高；

综上所述，易居中国是业内不可多得的好公司。

我们将通过塑造“创新服务、创新管理、创新人才”的品牌核心竞争力，全力打造成为杭城一个崭新的房产流通消费服务行业领先品牌。

我们将在未来一年，在杭城开设30家以上的直营门店，新招和培养100名房地产经纪人□xx年完成杭州50家以上易居臣信门店的规模布局。

我们将“二个面向”，面向杭城百姓做最诚实守信的中介公

司；面向广大的房产开发商做最专业可靠的销售公司。

我们将以一贯的努力，去实现我们的誓言，回馈各位的支持，一切为了让“杭州人住得更好”

房地产经理年终总结篇四

今年实际完成销售认购 签约 回款 佣金的情况和竞争对手易居的对比的情况。

1、 招聘面试方面

自己在招聘面试的时候缺少精心的设计和安排，有时候自己也不加重视，总是奔着你情我愿的想法，没有必要跟着面试者讲太多，正是因为自己的不重视应聘这个环节从而导致一部分优秀人员的流失，也给人事部部门增添了不少麻烦。

2、 团队培训工作

没有计划的培训，培训目的的不明确，培训前没有系统的准备

对团队的打造目标不够明确比较笼统，培训的计划做的也比较笼统，因此在培训工作开展时想到什么就培训什么，感觉团队缺少什么就培训什么，有的时候很少培训，有的时候天天都在培训也达不到预期的效果。不但增加了置业顾问的负担更影响大家的心情。

对于培训没有一个长期统筹安排和布置，自己也没有提前做好充足的准备工作。自己不但没有得到锻炼，更使整个团队裹足不前。也没有研究过老的置业顾问和新人进行区别培训，导致新人学习难度增大，老的置业顾问也感觉付出了时间却得不到较好的效果。

3、 监督、督促工作方面的

很多事情都是及时的安排下去，但是没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情做的不理想甚至是基本上没有完成。例如置业顾问的约电约客问题，自己很少去督促和检查他们的来电来客，导致置业顾问在这方面的工作开展的不是理想。有的置业顾问甚至很长时间对客户都不进行约访，损失了公司难得的客户资源。

4、 及时总结学习方面的

当工作期间遇到一定难题的时候，自己很少去总结学习更谈不上将自己总结的东西传授给团队，有时候难题过去就过去了，不再过多的进行回顾总结和传授。当遇到问题客户的时候，总是想尽一切办法给予解决但总是忽略产生这些问题的根源在那，因而重复的问题不断出现，如何将该问题在前期解决掉或避免该问题的产生自己却不总结和传授。

5、 公司制度的执行和落实方面的

例如有的工作人员偶尔迟到三五分钟，但出于不忍心就不再严格按照公司制度给予其罚款，从而导致了其它置业顾问心理不平衡，给管理工作带来了一定的困难。究其原因做为一名销售部负责人首先必须严格按照公司的管理制度进行相应的处罚，对其违纪行为视而不见于心不忍不给予其进行罚款可实际上就是在纵容其行为，因此对于我来说是一种失职行为。公司最基本的管理制度自己都因为种种原因执行和落实不到位，更谈不上让自己的团队按照制度去严格要求自己。

6、 销售一线工作出现的问题敏感性。

由于销售一线工作灵活多变，因此需要根据实际情况及时制定出相应的制度策略。在这方面自己的主动积极意识存在很大的欠缺，总是习惯于领导将工作安排完事以后自己才去执

行，不动脑子去想过多事情，从而使很多工作做起来很被动。

1、 案场谈客监督及把握方面

当问题客户出现的时候，自己都想办法及时给予解决，在案场自己也时常全程并及时的给予置业顾问的谈客进行指导，同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，常组织置业顾问交流谈客过程的关键点把握，从而提高了部分置业顾问的成交率。尤其是对新的置业顾问谈客自己都及时给予点评，并组织其它置业顾问给予及时的旁听来提高谈客技巧。

2、 案场问题客户处理方面

当出现问题客户的时候自己都很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对公司的信任感和认同感。

我深刻的意识到自己办事比较拖沓，总有一种不到最后一刻绝不完成的想法，因此对领导安排或者其其它的事情总是能往后拖就往后拖，深知自己拖沓的习惯害人害己，自己也要努力改掉这样拖沓的坏毛病。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里我要给自己进行重新定位，振奋信心、保持本色、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习知识提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、 首先在个人心态方面不仅好好调整，无论在任何的困境下都要和公司团队荣辱与共，共渡难关。用自己的良好的心态去影响身边的人和公司的团队。

2、 其次对于个人在团队管理上存在的不足自己要制定出详细的团队管理目标和实施方案。

3、学习招聘面试方面的技巧，重视每次的招聘面试工作，每次在面试之前都要设计出面试的方案，尽最大可能为公司吸纳和留住优秀人才。

4、在培训工作方面，制定出详细的培训方针和大纲，每个月末都要根据实际情况做出下个月详细的培训计划，针对新人和老人区别做出培训计划。并尽最大努力严格按照培训计划执行。落实项目部日常的管理制度，并严格按照管理制度去执行，无论任何人只要触犯公司的原则问题都一视同仁绝不姑息，牢牢记住“管理即是严格的爱”。

5、针对自己的沟通不足问题。每周固定两次和置业顾问进行有效沟通。及时的了解并掌握置业顾问的心态和动态。。

6、关于监督督促工作在春节前也要形成制度，有奖有罚奖罚分明。

高质量的去完成。关于做事拖沓问题，自己要从每天上班开始锻炼，要求自己每天上班必提前20分钟到项目部，制定出处罚措施由秘书监督进行处罚。

都说公司是自己的第二个家，既然是家，没有谁有理由不爱自己的家，在这个家里我一直都是，忠诚可靠，乐于奉献，一切以公司利益为出发点，忠于职守，不以权谋私，敢于管理，尽心尽力，尽职尽责，管的公平、公正、一视同仁，心胸宽广，宽容善待他人，任人为贤。积极热情、充满活力。用自己的热情去感染自己的下属，关心他们的工作和生活。当然没有谁是十全十美的，我也有很多的不足之处，在执行方面的欠缺，有时候性格的过于温和，对团队管理经验的不足，以及和下属沟通的欠缺，都给工作的进行带来了一定的困扰。作为一名销售经理，想好更好的发展，这些缺点和不足都需要一一的克服和解决，我有信心能够很好的解决。

学习犹如逆水行舟，不进则退，深刻的认识到自身知识水平

有限及能力的不足，对未来我充满着期待和信心，相信在公司领导不断的批评和指导下我会进步的更快，变的更加成熟。

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

房地产销售年度工作总结 | 房地产销售年终工作总结 | 房地产销售个人工作总结

房地产经理年终总结篇五

20xx年接待来访客户1206组。成交总面积：44233.1m²总套数：429套。总金额：168003265元。

由统计可见，1至9月份，销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由10月份开始，则有一定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析：

1、提高销售率的正面因素：

a.20xx年春节前以万泓里1#楼、11#楼多层小户型开盘营造销售氛围、东润里准现房迎合返乡置业群体的需求，销售情况反应良好□b.美誉度的宣传配合销售，拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含：

xx.万万树活动。

xx.母亲节广场舞比赛活动。

xx.5月廖杰主持“全湖景无遮挡”万泓里12#楼开盘活动□xx.6月万泓里7#楼开盘，针对各单位进行拓客，附中教师团购□xx.暑假聚会，傅中国老师授课。7-8月淡季期间，推出2880元起“20套特价房”及店铺9折清盘等活动。

xx.张戴金老师现场授课活动，8月底万泓里湖景楼王9#楼大户型开盘活动。

2、影响业绩的负面因素：

xx.频繁开盘，在蓄卡和推房之间置业顾问的平衡、掌控能力较差，业务程度有待进步。

xx.国庆期间，中央城、聚贤空间等楼盘的推出，客户资源、市场份额被很大程度分流。这也是造成11、12月市场遇冷，我们销售在全年所占比率下滑的重要原因。

xx.紫运里开盘，房价高过蓄客客户心理承受范畴。

面对市场白热化的竞争，11月的立减380元、12月的岁末感恩“买房送店铺”活动，让我们走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。转变销售思路，统一思想，加强团队建设，扎实做好以下基本功才是王道：

1、加强销售队伍的目标管理

xx服务流程标准化xx日常工作表格化xx检查工作规律化xx销售指标细分化xx晨会、晚会制度化。使销售工作系统化和正规化，做到掌握销售上的一切相关事务。

2、在客户减少的情况下，转变坐销模式，组织部门人员走出售楼部，到各单位及乡镇上门访问客户。广开拓客渠道，做到有效行销。3、治理实践中，应用建立部门销售明星等手段，不断注入置业顾问的工作危机感和使命感，从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟，不进则退，“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

4、制定月可行的销售计划分级管理，每周拟定销售目标，针

对目标提出销售措施,由经理、主管组织增加周末活动。通过活动,帮助置业顾问消化每周来访客户,促进成交。

建行、农行在其金融政策及银行内部业务发展转向的影响下,累计约20xx万元贷款未能审批发放。公积金审批缓慢,流程复杂且贷款规模受限,已积压未发放贷款320万。在如此恶劣的金融环境下,总结以往的经验,我们要时刻保持高度警惕,关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配,避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

20xx年已经如约而至!所以,不管20xx年做的怎么样,那已经成了回忆。从现在开始,以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战!延续20xx年里优良的'东西,摒弃20xx年里不好的东西,尽最大的努力去完成20xx的工作!在新的一年里,用新的工作态度,去完成新的挑战!come on!

20xx年,希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱,咱们都把钱挣了,那公司的效益就显而易见了!